



célibataire
Permis B

Conflans-Sainte-Honorine (78700)

*****@*****.***

Chef de produit, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 /

Chef de produit

Country product Manager

Missions : Management direct/indirect de l'équipe commerciale (54 commerciaux/16 bureaux).

Mise en place d'indicateurs de performance clés pour assurer le retour sur investissement du programme,

la croissance des ventes et l'efficacité des commerciaux. Recrutement et formation des commerciaux.

Établir et améliorer le positionnement de la marque et du produit : connaissance du client, référencement,

SEO - SMO - SEM, analyse du trafic avec Google Analytics , audit, benchmarking et analyses marketing.

Mise en place, gestion et optimisation des budgets relatifs au programme.

nov. 2016 / oct. 2018

Sales Office Manager

EF Education First, Lyon

Missions : Management d'une équipe de 9 commerciaux, gestion de l'organisation du bureau,

management, conseil et vente de programmes universitaires à l'étranger, promotion et

développement des actions marketing et communication, mise en place d'évènements,

déplacements ponctuels en région, fidélisation, démarche qualité.

janv. 2016 / nov. 2016

Business Developer

EF Education First, Paris

Missions : Gestion et suivi du portefeuille client, conseil et vente de programmes universitaires

et linguistiques à l'étranger pour le programme longue durée, mise en place de plan marketing,

déplacements réguliers en région à la rencontre des partenaires et des clients, atteinte des objectifs de vente - TOP 10 Best Sellers Monde.

janv. 2015 / janv. 2016

Co-Fondateur et co-gérant

Maison Castex et Chabi, Bordeaux

Création d'une société de négoce de vin dans la région Bordelaise, activité export sur l'Asie.

Missions : Prospection et négociation commerciale en France et à l'international, développement

et suivi du portefeuille client, recherche de fournisseurs, gestion administrative et financière.

janv. 2013 / juin 2013

Stage en vente et marketing

Barcelona Metropolitan, Barcelone

Missions : Prospection téléphonique et démarchage client, suivi et relation client, mise en place d'évènements commerciaux mensuels.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2010 / juin 2015

Programme EBP International; KEDGE BUSINESS SCHOOL, ex; Finance, Droits des affaires, Marketing, Management, Comptabilité - BAC+6 et plus

Bordeaux; BEM - Bordeaux Ecole de Management

- sept. 2014 / déc. 2014** **Programme de Master en Finance et Management; Echange universitaire; Finance, Management et Commerce international** - BAC+4
Madrid; UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS
- sept. 2013 / juin 2014** **Bachelor's degree in Business Administration; Finance, Commerce et Marketing international, Management stratégique, RH** - BAC+3
Hull Echange universitaire UNIVERSITY OF HULL
- janv. 2012 / mai 2012** **Semestre d'échange universitaire; Marketing, Droits des affaires, Management**
Hull UNIVERSITY OF HULL
- sept. 2009 / juin 2010** **C.E.M 1 (Premiers cycles des études de médecines)** - BAC+6 et plus
Bordeaux UNIVERSITE VICTOR SEGALEN
- / juin 2009** **Baccalauréat Scientifique, option SVT** - BAC
Dubai; Lycée Georges Pompidou

COMPETENCES

Excel, PowerPoint, Word, Salesforce, SEO, Google Analytics

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

football en club, voyages, musique, cinéma